







Pauline CALLAUD
Sandra HOULETTE
Aurélie MALHERBE
Clémentine PERNEL



INTRODUCTION

L'économie sociale et solidaire (ESS) regroupe, entre autres, des entreprises qui ont pour **intérêt de concilier activité économique et utilité sociale**. Comme toute économie, elle est source de **création de richesse et d'emplois**. C'est en ce sens que **l'humain est au cœur** de l'économie. Le **bien-être des acteurs** de l'entreprise est un **élément primordial** dans les valeurs de cette économie.

Elle développe des emplois sur le territoire par la création **d'entreprises non délocalisables** en **répondant aux besoins existants** localement, en prenant garde de ne pas rentrer dans la compétitivité des prix.

Depuis plusieurs années, diverses formes de **systèmes alternatifs de distribution alimentaires** se sont diffusées en France. Pour faire face au modèle actuel et **ses limites**, le modèle de l'ESS, parmi ses nombreuses initiatives, contribue **à développer une production et des modes de consommations respectueux de l'environnement et des Hommes.**

Face à une **demande grandissante** des consommateurs en matière de **traçabilité et de qualité des produits**, **les circuits courts** (CC) peuvent répondre à ces nouveaux besoins. Nous avons choisi de développer notre **dossier autour des circuits courts**.

Tout d'abord, un CC alimentaire est un **mode de commercialisation** des produits agricoles qui s'exerce soit par **la vente directe du producteur** au consommateur, soit **par la vente indirecte, à condition qu'il n'y ait qu'un seul intermédiaire** entre l'exploitant et le consommateur. Aujourd'hui, **1 producteur sur 5** vend en circuit court (21 % des exploitants).

Nous nous sommes intéressées plus précisément à un **CC innovant,** celui de **« La ruche qui dit Oui ! ».** Nous verrons que ce dernier s'appuie sur des valeurs précises telles que celle : **de l'agriculture durable, du respect écologique, économique et sociale à travers un modèle de commerce équitable.**

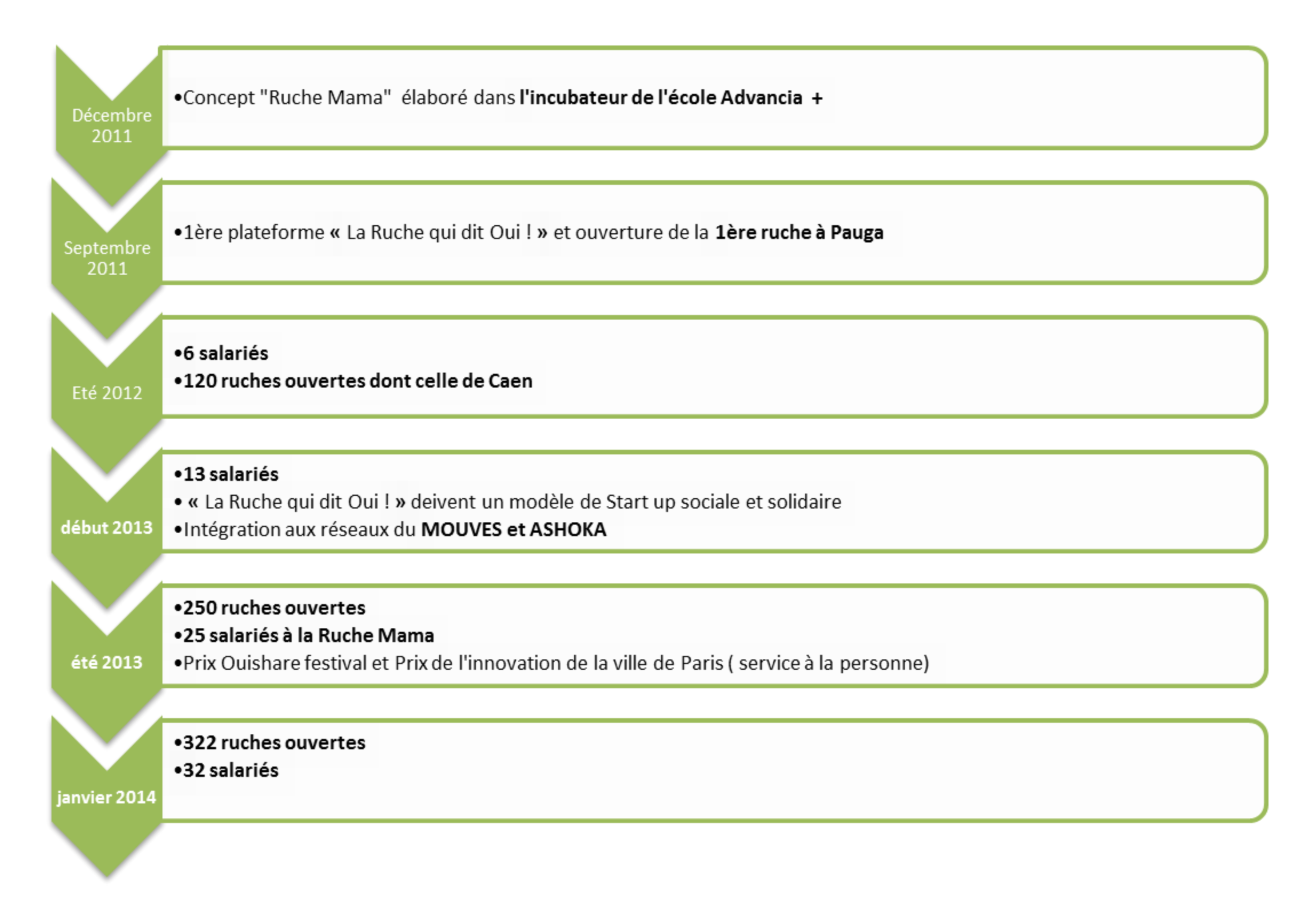
Nous verrons donc en quoi ce nouveau circuit court s'inscrit dans l'économie sociale et solidaire.

SOMMAIRE

I. Présentation de la Structure de « La Ruche qui dit Oui ! »

A) Historique

La chronologie ci-dessous démontre que cette entreprise est **en perpétuelle croissance** d'une part concernant **ses salariés**, et d'autre part avec **l'ouverture de ruches,** de plus en plus nombreuses partout en France. Son développement important est certainement **rendu possible grâce** à leur **façon innovante** de répondre **aux besoins des consommateurs et des producteurs agricoles locaux.**



B) Valeurs

« La ruche qui dit Oui !» s'articule autour de nombreuses valeurs : **qualité, proximité, convivialité, agriculture durable, socialement équitable et écologiquement saine.**

A travers ce **modèle innovant de circuit court**, « La Ruche qui dit Oui ! » œuvre à **favoriser l'agriculture durable** et est donc dans une **démarche de respect de l'environnement**. Elle a également pour **but de soutenir les petits agriculteurs locaux à travers des prix juste et équitables**.

D'autre part, **le consommateur** quant à lui, à la **possibilité d'accéder à des produits de bonne qualité et devient alors un « consom-acteur ».**

Enfin ce circuit court permet de **renforcer le lien social** dans un village, un quartier, dans un **esprit convivial lors des distributions**.

C) Label ESS

« La Ruche qui dit Oui ! » est une entreprise qui a obtenu en **août 2012 l'agrément ESS** pour sa **reconnaissance** dans le soutien au **développement des petits producteurs et pour son organisation exemplaire**.

L'agrément ESS est décerné aux **entreprises qui ont pour finalité de se tourner vers une plus-value sociale ou environnementale**.

« La Ruche qui dit Oui ! » **répond** tout à fait à cet objectif en offrant la **possibilité aux consommateurs de bien manger, grâce à une alimentation locale et de qualité par le biais des circuits courts.**

De plus, elle participe à **valoriser des pratiques agricoles durables** mais également à **pérenniser l'activité des producteurs locaux**. C'est dans cette perspective que le **ministère de l'agriculture soutient** « La Ruche qui dit Oui ! ».

Également, il est évident qu'elle permet la **création de lien social** lors des temps de distribution ; liens sociaux **entre consommateur et producteur** mais également **entre consommateurs eux-mêmes**.

Enfin, « La ruche qui dit Oui ! » fait partie du réseau **MOUVES** (mouvement des entrepreneurs sociaux) et **ASHOKA.** Ce dernier étant une organisation internationale qui a pour **vocation de faire émerger et de soutenir les solutions entrepreneuriales** les **plus innovantes** aux **défis sociaux et environnementaux actuels**.

II. Une structure portée par l'innovation

A) Le mode de gouvernance

« La Ruche qui dit Oui ! » est à **l'initiative de deux personnes** ; **Guilhem Chéron**, co-fondateur et président et **Marc-David Choukroun**, co-fondateur et directeur général.
Derrière le concept de « La Ruche qui dit Oui ! » se cache **la start-up** « La Ruche-Mama ».



Designer industriel de formation

Il a passé ses 15 premières années professionnelles dans l'alimentation avec une approche créative et domestique.

En 2010, il commence à réflechir à concept qui favoriserait l'accès à une alimentation locale de qualité tout en soutenant les agriculteurs. Il souhaite rapprocher ceux qui mangent et ceux qui produisent.



Issu du monde de la communication et du développement de projet, il rencontre Guihlem Chéron en 2010 au cours du développement du concept. Il intervient pour échanger sur un projet entrepreunarial de circuit court en ligne. Ils décident de s'associer pour créer « La Ruche qui dit Oui ! »

« La Ruche-Mama » s'organise autour de **trois équipes complémentaires** ayant pour activité :

- L'accompagnement et gestion du réseau des ruches, des producteurs et des membres
- Le développement de la plateforme en ligne et recherche-développement
- La direction, stratégie et communication.

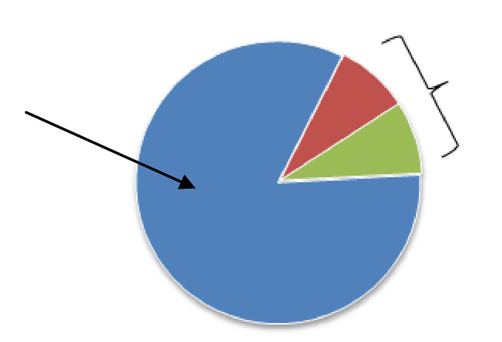
« La Ruche qui dit Oui ! » c'est donc **une start-up sociale et solidaire** alliant **culture de l'entrepreneuriat et de l'innovation numérique**.

Au sein de ce circuit court, le **producteur vend directement ses produits**. Pour assurer cette distribution, il paye **des frais de service qui correspondent à 16,7%** de son Chiffre d'Affaire hors taxes. Donc, il **n'existe pas d'intermédiaire** : il s'agit d'une **facturation de service.**

Répartition des frais de service

83,3% du Chiffre d'affaire hors taxes va aux producteurs.

Contre parfois moins de 10% dans la grande distribution !



Ceci représente les 16,7% de frais de service. Ils sont déduits du CA hors taxes.

8,35% correspond à la rémunération du responsable de ruche et 8,35% correspond à la rémunération du service et des frais bancaires.

Ainsi, intégrer **le réseau des ruches revient à s'investir dans un projet autonome intégré dans une démarche collective**.

B) La plateforme

« La ruche qui dit Oui ! » propose aux **consommateurs des produits locaux** et **de saison**, à **un prix juste** pour le **consommateur** et le **producteur**. Mais il apporte surtout **un nouveau type de plateforme** nécessaire au **développement de l'agriculture**.

Il s'agit **d'un outil web** permettant de **rapprocher les consommateurs d'une alimentation de qualité tout en soutenant l'agriculture**. Sa création résulte de deux constats :

- L'absence d'outil web pour le développement de l'agriculture ;
- Les nouvelles aspirations des consommateurs à privilégier une alimentation répondant à de nouvelles préoccupations sanitaires.

« La Ruche qui dit Oui ! » s'est attachée à **développer une plateforme innovante** en répondant **à la diversité de producteurs engagés**. Elle se définit comme une « Technologie au service de l'autonomie » - *Marc-David Choukroun*. Et pour cela, la plateforme développe trois points essentiels :

- ***Une plateforme au service de l'autonomie*** ;

Elle développe des **outils adaptés au commerce en ligne** local sans inclure d'intermédiaire entre les agriculteurs, artisans et consommateurs. Elle s'exerce dans un **contexte décentralisé** permettant aux parties prenantes **d'évoluer de façon autonome**. Elle s'appuie sur **l'expérience et le réseau** qui s'est créée dans une démarche de **collaboration au service des besoins humains**.

- ***Des services uniques dans le domaine des circuits courts*** ;

Que ce soit, le responsable de ruche, le producteur ou un membre, chaque partie prenante est **libre et autonome dans son expérience** avec « La Ruche qui dit Oui ! ».

- ***Une plateforme en perpétuelle amélioration : à l'automne 2014***.

La plateforme **aspire à une nouvelle ambition d'universalité** en se déployant sur tous les supports de communication. Egalement en se déployant outre France et se voulant européenne. Dans cette voie, cette nouvelle plateforme aura toujours **vocation à permettre aux acteurs de se rencontrer et de partager**.
Cette plateforme comme nous l'avons vu précédemment est **en perpétuelle mutation**.

Elle garantit un service **« sur-mesure** » aux parties prenantes : les producteurs tout comme les consommateurs et les responsables de ruches peuvent s'appuyer sur cet outil pour mener à bien leur expérience avec « La Ruche qui dit Oui ! »

C) Les parties prenantes

- ***Les producteurs*** :

Aujourd'hui ce sont **plus de 2 500 producteurs ou artisans** qui alimentent une ruche chaque semaine. « La Ruche qui dit Oui ! » c'est un CC conçu au service des producteurs locaux :





- La plateforme de vente directe est une **véritable vitrine en ligne** présentant son exploitation, ses produits, son métier…

- Ils sont les **plus à même à définir leur prix** ainsi que **les quantités** qu'ils peuvent **proposés**.

- Les producteurs sont **rémunérés entre 10 à 15 jours** après chaque vente. Le transfert est **sécurisé et automatique**.

- Les producteurs peuvent **adapter leur offre à leur production**. Dans tous les cas, le stock engagé sera écoulé.

- Les accompagnateurs de la ruche **travaillent pour les producteurs. Ils leur permettent de développer leur offre, et les valoriser au mieux**. Ils ont également créé **des outils de gestion** et des **outils d'analyse financiers**.

- C'est au responsable de ruche que revient **le travail de dynamiser et d'animer la communauté de membres**. C'est donc à lui de la fidéliser.

- ***Les consommateurs :***

- « La Ruche qui dit Oui ! » leur permet de bénéficier **d'une alimentation saine et d'une agriculture locale à des prix justes** ;
- Ils créent du **lien social** avec les producteurs locaux ;
- Ils accèdent à une **consommation responsable** ;

- ***Les responsables de la ruche :***

Aujourd'hui plus de **350 personnes sont engagés** dans l'expérience de responsable de ruche. Que ce soit gérée seul, par un groupe de personne, sous la forme d'association ou d'entreprise, **la Ruche doit être déclarée.** Parmi les 350 ruches actives en janvier 2014 :

- **65%** ont un statut **d'entreprise individuelle** (autoentrepreneur, EURL…)
- **16%** ont un statut **associatif** ;
- **10%** ont un statut **d'entreprise commerciale** (SARL, SAS) ;
- **9%** sont attachés à **une entreprise agricole**.

➢ ***Mais pour quelles raisons ouvrir une ruche ?***

- Recréer du lien dans son village ou son quartier ;
- Soutenir les agriculteurs et les artisans de la région ;
- Mener un projet de façon autonome, qui puisse être unique tout en participant à une initiative collective ;



- Toucher un revenu complémentaire.

➢ ***Quelles missions et responsabilités ?***

- Rassembler des producteurs et des membres, puis animer cette communauté en ligne comme en réel ;
- Organiser des ventes en ligne chaque semaine ;
- Animer les distributions dans un local spacieux, accueillant et facile d'accès pour y réunir sa communauté régulièrement ;
- Favoriser la collaboration et le partage avec les Ruches alentour ;
- Développer le dialogue entre producteurs et consommateurs pour orienter au mieux les offres de produits fermiers.

Après avoir présenté « La Ruche qui dit Oui ! » ainsi que « La Ruche-Mama », nous avons souhaité **développer les impacts de cette structure**.

III. Les impacts de la structure

A) Utilité sociale et écologique

<u>L'utilité sociale</u>

L'utilité sociale s'intéresse aux **effets positifs d'une action sur un territoire** auprès d'un groupe de population ou plus globalement de la société. Le **projet** de « La Ruche qui dit Oui ! » s'inscrit dans **différentes dimensions** telles que :

- **Une dimension territoriale** :

Proximité des producteurs, vente de produits locaux

- **Une dimension économique** :

Réponse à un besoin, celui de faire développer et de pérenniser l'agriculture locale.

- **Une dimension écologique** :

Promotion de pratiques respectueuses de l'environnement et une alimentation saine pour les consommateurs.

Celles-ci permettent de **mieux cibler l'utilité sociale** de la structure de « La Ruche qui dit oui ! ».

L'utilité écologique

Les produits livrés par les producteurs **peuvent être d'origine biologique** c'est-à-dire des produits qui n'ont pas subi de traitement chimique. Cette absence de traitement est aujourd'hui **un privilège** pour le consommateur qui, avec l'implantation des grandes surfaces et de l'industrie productiviste, ne lui permet pas toujours de consommer de manière plus saine. **Le consommateur bénéficie alors de produits plus sains avec de meilleures qualités nutritionnelles.**

De plus**, la production biologique** a également **des visées écologiques** dans la **préservation des sols et de l'écosystème**.

B) Impact économique de la structure

L'impact économique au niveau local:

Les ruches représentent **un débouché souple et avantageux pour les producteurs**. Le réseau participe au **maintien des petites surfaces agricoles** en valorisant les produits et les acteurs de son territoire.

« La Ruche qui dit Oui ! » permet **le développement de l'activité locale** et plus précisément de **l'agriculture locale.** En développant ces activités par le principe des circuits courts, elle permet aux producteurs **locaux de fournir des produits frais à une population locale** tout en maintenant une **commercialisation de leurs produits**.

De plus, elle permet de pérenniser leur activité. Ce système **de vente locale** permet aux consommateurs de **connaître davantage l'origine** des produits qu'ils consomment. La **transparence sur leur origine** est un **atout** pour le consommateur.

On peut également parler de **commerce équitable locale** car « La Ruche qui dit Oui ! » a également pour objectif de **parvenir à une plus grande équité** pour les agriculteurs locaux. Cette entreprise **lutte pour la préservation et la valorisation des savoir-faire locaux en intégrant des modes de production**. Ceux-ci mettent en **avant les préoccupations environnementales** tout en assignant un prix juste à leur production.

Dans la perspective d'une consommation et d'une agriculture locale le consommateur est également **acteur-consommateur**. Dans cette entreprise, le consommateur a une certaine **responsabilité sociale propre au consommateur-citoyen.** Il s'émancipe des produits et des modes de vie que le marché conçoit **pour lui**

et devient autonome dans ses choix. Aussi, un consommateur a la capacité, grâce à ses choix d'achat, de développer un autre marché que celui des industries, soit le marché local en développant l'agriculture locale. Cela développe **leur liberté de consommation**.

Exemple d'outil en faveur du développement local développé par «La Ruche qui dit Oui ! »:

Le prêt collaboratif

Depuis **Mai 2013,** « La Ruche qui dit Oui ! » accompagne les producteurs de son réseau dans **leurs projets d'investissements via le site Hellomerci.com** « Hellomerci » est un système de **prêt collaboratif en ligne**, entre particuliers. Déjà 5 producteurs du réseau des Ruches ont **pu réaliser leur projet de financement.** Au total ce sont près de **55 000 €** qui ont été prêtés par **300 prêteurs particuliers dont beaucoup de membres des Ruches.** Ainsi chaque producteur a pu investir dans du nouveau matériel, un véhicule frigorifique ou encore des travaux essentiels pour son exploitation.



L'impact économique national :

Chaque ruche **est une initiative entrepreneuriale** qui créé des emplois **durables et non dé localisables**.

En effet, « La Ruche qui dit Oui ! » apporte **de l'activité à plus de 2500 agriculteurs**, qui ont grâce à cette activité **créés plus de 200 emplois équivalents temps**. Basé sur un modèle économique entrepreneurial le réseau apporte un **revenu complémentaire aux 350 personnes qui ont ouvert des Ruches**.

Le projet démontre qu'il y a un **modèle économique agricole viable** en dehors de l'industrie agro-alimentaire. Avec plus **1000 nouveaux membres par jour** il témoigne de la volonté sociale massive de changer le modèle de productions alimentaires. Il participe à la **popularisation de l'idée qu'une autre agriculture est possible**.

« La Ruche qui dit Oui ! » a **inspiré de nombreuses répliques** dans le monde entier. Il fédère **de nombreux acteurs de l'écosystème économique et social lié aux enjeux agricoles**.

IV. Fonctionnement d'une ruche

A) Mode d'emploi d'une ruche

Ouverture d'une Ruche par un responsable

Il peut être un particulier, une association ou une entreprise et peut ouvrir sa ruche n'importe où !



Rassemblement de producteurs

Ils sont contactés par le responsable de la ruche dans un rayon de 250 km maximum ! Il s'entoure de producteurs de lait, viandes, de produits locaux etc.



Les consommateurs intéressés ?

Ils s'inscrivent sur le site et peuvent bénéficier des offres diffusées par le responsable. Les producteurs fixent librement leurs prix et le minimum à atteindre pour les livrer .



Les consommateurs ont 6 jours pour passer commande

Ils sélectionnant les produits qui les intéressent : la commande se fait librement : pas d'obligation, ni d'abonnement !



Commande passée ?

Soit le producteur a atteint son minimum de commande, soit il ne l'a pas atteint et il ne vient pas livrer : le consommateur est alors remboursé !



Le Jour J

La veille de la distribution, chaque membre est débité et reçoit la liste de ses courses. Le jour J, les consommateurs se retrouvent sur le lieu de distribution pour récupérer leurs courses et pour un moment convivial !



B) Présentation de la ruche de Caen

La Ruche de Caen a été ouverte en **juillet 2012**. Elle est gérée par **Jacques Dufresne.** Nous avons eu la chance de le rencontrer dans le cadre **d'un entretien afin d'avoir plus d'informations sur le fonctionnement de sa ruche**.



Maintenant retraité, Mr Dufresne reste cependant très **impliqué dans l'économie sociale et solidaire**. En plus de tenir la ruche de Caen, il est également le **co-fondateur de « l'esprit de sel » qui est un système d'échange local (SEL)** permettant d'échanger des biens et des services entre habitants. Egalement, il fait partie du **collectif « Alternatiba Caen »** dont l'objectif est de proposer des alternatives au système économique actuel afin de **lutter contre le changement climatique**.

L'ouverture de la Ruche de Caen a été motivée **par la volonté de Mr Dufresne d'offrir aux citadins des produits de qualité, locaux et artisanaux**. De ce fait, actuellement la ruche **permet à 22 producteurs locaux** de vendre de manière **équitable** leurs produits chaque semaine.

A ces débuts, la ruche de Caen offrait **une distribution toutes les deux semaines** : soit un vendredi sur deux sur un créneau de 2h : entre 17H30 et 19H30. Mais face à la demande grandissante des consommateurs, les **distributions se font maintenant tous les vendredis sur les mêmes horaires**.

Selon lui, ce qui **fait la force de « La Ruche qui dit Oui ! »** ; peut-être contrairement aux AMAP (association pour le maintien d'une agriculture paysanne) ; c'est qu'elle permet de **proposer une large gamme de produits et non uniquement des fruits et légumes**. En effet, à la ruche de Caen, on y trouve aussi bien des fruits/légumes que de la viande, du poisson, des produits laitiers, du pain, des épices et d'autres produits artisanaux.

Mr Dufresne nous a confirmé que « La Ruche qui dit Oui ! » permet **effectivement** de **pérenniser l'activité de ces producteurs** : par exemple, certains producteurs font un chiffre d'affaire plus important en 2h avec la ruche qu'en 5h sur les marchés. En plus, ils sont sûrs qu'il n'y aura **pas de perte** puisque tout est déjà payé au préalable sur le site internet.

Concernant « les abeilles de la ruche » c'est à dire les consommateurs, on peut voir qu'il y a plus de **1500 personnes inscrites sur le site internet de la ruche de Caen** et qui peuvent donc consulter chaque semaine les produits en vente le vendredi. Cependant,

Mr Dufresne nous a confié que **l'achat régulier de produits** concerne environ **90 consommateurs** et qu'en moyenne à chaque distribution il faut compter **environ 30 commandes.**

La gestion de la ruche demande à Mr Dufresne environ **10h de travail par semaine.**
Le travail de **gestion concerne d'une part le site internet**. En effet chaque semaine, les producteurs font leur offre de produits. Mr Dufresne doit ensuite déposer ces offres sur le site internet. Aussi, plusieurs fois dans la semaine, il envoie des mails aux « abeilles » inscrites à la ruche afin d'alerter quant au temps restant avant la fermeture des commandes qui ont lieu 2 jours avant la distribution (c'est à dire le mercredi matin), mais aussi pour présenter les nouveaux produits par exemple.

D'autre part, le jour de la distribution ; soit le vendredi ; il réceptionne les produits des producteurs à partir du vendredi midi. Bien souvent, ils viennent juste après le marché Saint-Sauveur. A partir de ce moment-là, **il est aussi chargé de veiller à ce que les produits frais respectent bien la chaine du froid.**

Enfin le dernier temps est **celui de la distribution** : il s'assure que toutes les commandes sont récupérées et qu'elles soient en ordres. Le cas contraire, il s'occupe bien sûr des réclamations sur les produits manquants.

Lors de la distribution, Mr Dufresne nous avoue que tous les producteurs ne sont pas présents. Ce serait une trop grande contrainte de temps pour eux. Ils procèdent donc à des roulements. **Ainsi un producteur fait la distribution environ une fois toutes les 8 semaines.**

Pour être responsable de ruche, Monsieur Dufresne **a pu acquérir le statut d'auto-entrepreneur**. Concernant les bénéfices touchés, il faut savoir que sous ce statut, il doit **reverser 23% de cotisations tous les 3 mois sur son chiffre d'affaires**.

Ainsi, ses bénéfices propres sont à **environ 6% du chiffre d'affaire par distribution**.
En général, une distribution revient en moyenne à **1000€, pour l'ensemble des producteurs. Donc pour chaque distribution hebdomadaire, Mr Dufresne touche environs 60€.**

CONCLUSION

« La ruche qui dit Oui ! » est un **bel exemple d'entreprise sociale et solidaire** en matière de **circuits courts.**

De par ses **valeurs innovantes et durables**, elle s'inscrit dans une **dimension nationale** et de **nouvelles ruches** ne cessent de voir le jour chaque année.

Elle a su répondre à des **problèmes sociaux** : celui de **bien manger** et le **soutien** à une **agriculture durable.** Via une **plateforme internet**, elle permet de rapprocher consommateurs et producteurs dans le cadre **d'un commerce équitable** entre ces deux parties-prenantes.

A l'initiative de Jacques Dufresne, la ruche de Caen s'est développée grâce aux nombreux consommateurs qui sont à la **recherche d'alternatives** pour consommer de manière responsable.

Grâce à la popularité de « la ruche qui dit Oui ! » sur le territoire français, on peut espérer que **de nouvelles ruches s'étendent à d'autres pays européens.**

ANNEXES

Questionnaire à destination de M. Dufresne, responsable de la ruche de Caen.

Les motivations à devenir responsable de ruche:

- Qu'est-ce qui vous a poussé à ouvrir une Ruche ?
- Pourquoi avez-vous eu envie de créer une Ruche ?
- Etes-vous le seul employé ?

Les démarches

- Pouvez-vous nous raconter le début de l'ouverture ?
- Combien « d'abeilles » avez-vous aujourd'hui ?
- Exercez-vous une autre activité ou profession à côté de la Ruche ?

La recherche des producteurs

- Combien de producteurs locaux ont rejoint votre ruche ?
- Comment les avez-vous démarchés ?

Les impacts sur le territoire Caennais

- La ruche qui dit oui permet-elle de pérenniser l'activité des agriculteurs ?
- Selon vous, qu'est-ce qu'apporte une ruche sur le territoire de Caen ?
- Selon vous, quelles contraintes et inconvénients présentent ce type de circuit court ?
- Selon vous, quelle est l'utilité sociale de la ruche qui dit oui ?
- Le moment de la distribution permet-il de créer du lien entre les producteurs / consommateurs / producteurs entre eux et consommateurs entre eux ?

Les consommateurs

- Combien de consommateurs viennent en moyenne chaque vendredi ?
- Faites-vous de la communication, pub et / ou de la sensibilisation auprès des consommateurs ?

La gouvernance de la ruche

- Comment se répartissent les bénéfices entre les producteurs et la ruche qui dit oui (et vous) ?
- Quels sont vos relations avec la maison mère ?
- Avez-vous des contraintes, règles de fonctionnement à respecter / conventions / charte ?
- Avez-vous une marge de manœuvre dans vos décisions (producteurs)?
- Avez-vous des réunions, rencontres particulières avec la maison-mère ?
- Faites-vous des réunions avec les consommateurs-producteurs ?

- Avez-vous des partenariats, êtes-vous en contact avec les autres ruches ? Est-ce que vous en partenariat avec des acteurs de l'ESS ?

Retranscription du mercredi 5 novembre 2014
Monsieur DUFRESNE Jacques, « La Ruche qui dit Oui ! »

« ***Quelles sont vos motivations pour ouvrir la ruche ?*** »

« *D'abord mes motivations c'était pour donner la possibilité aux gens, aux citadins d'avoir des bons produits locaux parce que personnellement je suis contre l'industrie productiviste etc, donc des produits artisanaux, des produits locaux à la disposition des gens et j'ai découvert ça qui existait depuis 6 mois à peu près cette formule-là, c'est une entreprise hein, mais qui m'a paru bien parce que d'une part c'était la liberté des gens, on commande quand on veut, si on veut, ou pas, on commande que ce qu'on veut et voilà donc la liberté de choix etc. Euh, comme j'avais, alors maintenant certainement je n'aurai pas le droit, mais avant on pouvait, parce que maintenant c'est tout petit c'est dans le garage*."

« *Oui c'est ce qu'on se demandait en arrivant où vous faisiez ça parce que c'est vrai que c'est assez étroit, on se dit peut être que c'est devant* »

« *Vous y êtes entrez non ?* »

« *Dans le garage ? Non non non*»

[…]

« *Voilà c'est ça principalement, le maintien de l'agriculture locale, la vraie, l'agriculture paysanne, et puis l'artisanat qui s'est greffé dessus, des petites choses, vous avez été sur le site hein* »

« *Oui oui* »

« *On voit que cela varie selon les semaines* »

« ***Du coup est ce que vous pouvez nous raconter un peu le début, enfin comment ça se passait au niveau de l'organisation ?*** »

« *Ben alors le début j'ai donc fait la première fois, invité des gens à venir déguster, oui c'est ça, venir déguster dans l'allée, qui se transforme en petit marché, euh, on venait déguster les produits y'avait pas de vente, c'était juste après le 14 juillet et la première vente ça à été le 31 juillet , et alors j'avais eu […] j'avais alerté tous les médias locaux si bien qu'ils avaient fait, non c'est pas ça, non, oui, excusez-moi, le jour de la dégustation, y'avait pas de vente encore, j'avais demandé aux médias locaux de venir, donc y'à deux ou trois radios qui étaient venues, les gratuits, côté Caen, tendance ouest, ils sont tous venus si bien que la vente qui a suivi, j'ai eu 47 personnes et alors là c'était la cata parce que j'étais pas du tout organisé, je me suis organisé petit à petit, alors il y avait une queue qui allait jusqu'à là-bas, voilà comment ça s'est passé et petit à petit ça s'est calmé, je faisais tous les 15 jours au début et puis après j'ai rencontré un jeune couple, David et clarisse et des consommateurs qui me disaient : « Oh ben ce serait bien de voir tous les 8 jours ». Et ben dès le mois de septembre je suis passé à tous les 8 jours.*

« *Et euh donc du coup* ***pour trouver les producteurs comment ça se passe ?*** »

« *Alors, j'ai été les chercher moi-même, alors attendez où est ce que j'avais trouvé les premiers, non, vous avez du temps oui ?* »

« *Oui oui* »

« *Bon parce que vous savez sinon faudra m'arrêter* »

« *J'avais fait une, vous verrez, en fait ça fait partie du contexte, j'avais fait une connerie, j'avais pris la liste des producteurs bio, du groupement bio alors un mail à dizaine si bien que ça m'a valu une descente en flamme de Bruno Frémond qui m'a canardé*

complètement etc… aussi le souci des AMAP mais on en parlera après, donc j'ai vu que j'avais fait une connerie ce n'était pas comme ça qu'il fallait faire »
« Et en quoi c'était une connerie d'envoyer le mail ? ».
« Ah bah parce qu'ils ont pensé que, en fait c'était mal fait, ils pensaient que je cherchais, comme une centrale d'achat, des dizaines de producteurs parce que voilà »

« ***Et vous cherchiez que des agriculteurs bio ?*** »

« Au départ, alors je vais essayer de faire autrement, comment je vais trouver David et Clarisse, euh, j'ai été les voir chez eux, je sais plus, euh, si c'était peut-être un de ceux qui m'ont répondu pourtant ce n'est pas, enfin je sais plus, faut m'excusez, mais euh toujours est-il que suis allé les voir chez eux. Après j'ai fait toujours ça, j'ai toujours été voir les producteurs chez eux, euh j'ai commencé avec David et clarisse qui sont aujourd'hui des amis, qui sont des jeunes reconvertis, on en reparlera après. Euh, j'ai trouvé pas loin de chez eux, et après je demandais : « Est-ce que vous connaissez quelqu'un qui fait des volailles, du fromage de chèvre etc… » et ça me permettait une chose, d'avoir une mutualisation pour eux, c'est-à-dire de, d'alterner des transports quoi, pour si vous voulez, bon, et en même temps j'étais sûr de la qualité, euh, d'aller voir directement le maraicher, parce que là-bas c'est quand même les légumes hein, les fromages, les produits laitiers, de chèvre, sigricoles, la viande de bœuf, la viande de porc, voilà. Et eux, sont absolument bio et même ultra bio parce qu'ils n'utilisent même pas les produits phytosanitaires utilisés en agriculture biologique voilà que des trucs comme ça, ce sont vraiment des vrais, et ils sont sympas voilà quoi etc. Donc eux pour les, alors les autres ça a été, c'est le cas pour les produits laitiers, c'est le cas pour euh, quoi encore, la viande de porc, […] mais sinon c'est de l'agriculture traditionnelle, paysanne, sans pour autant, c'est pas du productivisme quoi, d'abord c'est des petites surfaces, c'est des petits, parce que l'avantage de la ruche, c'est aussi de permettre aux producteurs qui vont pas pouvoir s'engager, c'est la réponse que, des jeunes surtout, eux c'était leur deuxième année de culture, ils peuvent pas fournir pendant trois mois un panier de légume, ça c'est pas possible, euh, mais ils peuvent fournir cette semaine des carottes ,des machins… et quand y'aura pu de carottes la semaine prochaine, voilà, donc je les ai trouvé comme ça euh. Les produits d'oies et de canard c'est la productrice de cidres, euh et de pomo et de calvados, alors elle, elle est bio aussi, euh les volailles non, mais je connais, j'ai été les voir avec Martine, ma femme. Ce sont des volailles dans la nature, c'est pas du tout… et d'ailleurs il suffit, et ça marche très bien, ses poulets, ses pintades, ses canettes, bon voilà ».

« ***Et au niveau des consommateurs pour les faire venir*** *c'est eux qui …* »

« Oui c'est eux qui viennent, alors oui j'ai déjà fait la sortie des écoles, vous savez les parents attendent un quart d'heure leurs enfants et là j'ai, je distribue des tracts, alors c'est bien parce qu'ils attendent dix minutes, un quart d'heure les gamins et ils ont le temps de le lire, et ça ça rend bien parce que je voyais dans les deux ou trois jours qui arrivaient, je voyais des inscriptions des environs, il faudrait que j'en refasse »

« ***Et combien vous avez d'abeilles alors ?*** »

« Alors si vous arrivez sur le site, vous allez en avoir mille cinq cent et quelques membres, heureusement on ne peut pas accueillir mille cinq cent membres, j'ai actuellement, je voulais vous dire le chiffre exact, m'enfin c'est autour de quatre-vingt, quatre-vingt dix personnes qui ne viennent pas heureusement toutes les semaines, ça tourne autour d'une trentaine de commandes, et heureusement pas plus parce que ça dure deux heures hein, enfin deux heures normalement »

« Et vous êtes beaucoup à gérer tout ça, tout le… »

« Oui, alors attention il y a un truc informatique qui est très bien fait, euh, et qui va s'améliorer, ça fait un an et demi qu'on le demande, et ça y est ça va arriver au moins de janvier, une version 3 qui va être encore plus … »

« ***Alors est ce que vous avez des activités professionnels****, vous m'aviez dit que vous travaillez dans l'ESS* »

« Alors j'ai fait ma retraite il y a dix ans, à 68 ans, j'en ai 78 aujourd'hui, et ça va bien, non je n'ai pas d'activités professionnelles mais j'ai beaucoup d'activités qui sont dans le même esprit, c'est-à-dire j'ai co fondé il y a 3 ans un système d'échange locale le sel. Qui aujourd'hui à 75 personnes et dont plus des 2/3 presque les ¾, enfin oui 2/3 échangent, et il y a une rencontre informelle, ouverte à tout le monde d'ailleurs, qui a lieu tous les mois, sauf ce mois-ci, mais c'est alors là aussi c'est sur informatique, il y a un site que vous pouvez voir, c'est esprit de sel à Caen , vous verrez ce que c'est et puis puisque vous le dites, je fais partie du collectif qui commence à mettre sur pied l'alternativa, qui est d'origine basque, qui aura lieu à Caen le 3 et 4 octobre et je, c'est moi qui est gère la page Facebook, le site, euh, du sel, et la page Facebook de Caen, c'est moi qui la gère. Je fais des infos sur les thématiques et les avancements du projet."

« Oui parce que la sur le site de la ruche vous gérez rien du tout"

« Alors si vous voulez le site de la ruche, le jeudi je regarde, enfin non, les producteurs font leur offre, alors souvent un petit sms pour dire jeudi, n'oublie pas de mettre tes offres etc. ça va. Et le vendredi je mets en ligne les offres, mais je dois alors, pour l'instant je suis obligé, il y a deux cents et quelques machines, ça fait 200 fois comme ça, ça ça va s'améliorer, on va pouvoir enlever et mettre tout. Alors donc ça c'est le vendredi jusqu'au mardi soir, j'ai rien d'autre à faire que d'envoyer un sms, alors si j'envoie sur le mur, j'envoie un petit rappel le dernier jour, un petit mot parfois, par exemple là lundi ratez pas les noix fraiches, un truc un peu marrant enfin bon, et donc le mercredi matin, j'ai, la vente s'arrête vers 3h du matin, le logiciel récapitule le truc et on a euh, donc les produits, alors vous savez que chaque producteur peut mettre un minimum et s'il est en dessous d'un minimum, il est pas obligé, mais bon généralement ils viennent quand même, parce que bon, ils se sont arrangés, bon donc l'un va venir pour autre chose, ou n'importe quoi, mais là aussi quand je vois vers 12h bah aujourd'hui, on est mercredi, oui faut que je regarde tout à l'heure, j'ai pas regardé , mais euh comme je vous l'ai dit j'envoie un sms, j'ai regardé hier soir il y en avait une qui n'était pas à son quota, son minimum, mais je pense qu'elle va le faire, mais bon ça prend 10-12h par semaine et puis alors le vendredi donc les producteurs des légumes arrivent vers 12h-12h30, le pain aussi parce qu'il fait le marché saint julien et il vient après euh, et le miel, Stéphane vient m'apporter le miel, le pain d'épice, non parce que j'ai déjà un mini stock de pain d'épices. Alors les fromages de chèvre arrivent dans l'après-midi et les produits laitiers aussi. Avec en général c'est toujours Yann qui fait la viande de porc, qui apporte sa viande, alors ça c'est tout emballé bien sûr. Et euh, je mets tout ça dans le réfrigérateur.

« ***Et les producteurs sont toujours présents lors de la vente ?*** »

« Alors pas toujours, parce que ça c'est l'idéal, il faudrait qu'ils soient là, mais faut bien, vous vous rendez compte, même si il y a que deux heures pour le trajet, ce n'est pas possible lui, alors ce que je fais c'est un frappadate et ils choisissent leur jour et ça les fait venir une fois toutes les 8 semaines et voilà et ça dure jusqu'assez tard. Alors moi maintenant, j'ai trouvé un système qui évite de faire des erreurs entre les 500g les kilos et les machins, mais voilà ce qui me plait c'est qu'il y a du rapport humain quoi, les relations humaines quoi voilà »

« Alors justement ***comment définiriez-vous de la ruche qui dit oui, quelles seraient les valeurs*** *»*

« Ah ben les valeurs c'est d'abord la relation justement des gens, vous savez, vous avez pas connu ça vous, mais euh, dans mon enfance, l'épicier du quartier, les grandes surfaces n'existaient pas, donc euh les quartiers se connaissaient tous, il avait toujours un crayon sur l'oreille, bah oui, parce que il emballait dans du papier journal et il faisait les additions, il n'y avait pas de calculette, il pesait tant de légumes, tant de carottes, et il avait toujours son crayon, ça m'a marqué quand j'étais môme, pour pas à aller le chercher, et c'était, alors moi je suis un peu ça, j'ai pas mon crayon sur l'oreille, mais je trouve que c'est bien parce que je vois des gens, j'ai même des gens qui m'ont dit, une petite dame qui me dit, je sais tout sur la trousse du mari quoi. Mais aussi on va voir les enfants, mais y'à pas que des vieux, y'a aussi des jeunes, des jeunes couples et avec enfants qui viennent avec des enfants »

« Il y a pas de type de personnes particuliers qui fréquent la ruche, des personnes, une moyenne d'âge »

« Alors c'est quand même euh classe moyenne quoi, pas supérieure »

« Il y a des jeunes qui viennent ?»

« Euh oui, euh enfin pour moi la jeunesse ça monte haut, je veux dire quelqu'un qui a 40 ans est jeune, mais euh qu'est-ce que vous voulez dire, 18 euh »

« Moins de 25 ans »

« Des étudiants, si y'en a de temps en temps, mais pas dans les réguliers »

« Et dans les réguliers c'est … »

« Ben y'à des jeunes quand même euh, si si si, attendez je dis une bêtise, il y en a deux, ils sont à ifs, au campus , enfin ils sont basé là-bas quoi, oui c'est deux garçons et puis mais y'à des jeunes , oh si y'a quand même, mais je sais pas s'ils sont étudiants ou pas, si y'à une fille qui doit avoir plus de 20 ans, enfin je demande pas, tout ce que je demande c'est le téléphone justement pour euh les appeler parce que à sept heure et quart quand je vois, surtout les nouveaux, quand ils sont pas là je les ai au téléphone : « Alors bonjour » « Aaaahhhh » »

« ***Est ce qu'il y a des contraintes et des limites à la ruche ?*** *»*

« Alors je parle pour moi, la ruche de Caen, parce que je sais que y'en à qui ont des problèmes, dans d'autres ruches, moi ce qui m'a plus c'est qu'on n'est pas comme des franchisés qui doivent faire telles ou telles choses, on a absolu liberté »

« ***Vous avez pas du tout de règles à respecter de la part de la ruche mama*** *»*

« Non enfin c'est les règles normales, le froid, »

« Enfin sur le mode que vous disiez, ***pour les producteurs vous n'avez pas de consignes précises*** *»*

« Non non, au départ, l'idéal, théoriquement, oui, c'était les producteurs viennent et puis ils restent là, faut pas rêver, si c'est peut être valable, vous savez un pays qui est très exotique, c'est ce qu'il y a autour de Paris. Et eux, c'est pas pareil parce qu'ils ont jusqu'à 100-150 commandes, alors évidemment et puis ils sont, là les producteurs ça vaut le coup pour eux, parce que je sais que Yann, une fois par mois , va à Paris, vendre dans une ruche comme ça, alors il fait le déplacement, mais il a 50-60 commandes donc ça vaut le coup, puisqu'il est logé dans la famille donc bon, mais ici pour euh, 4 poulets euh, et pas mal de légumes, mais, mais, je sais qu'ils ont du boulot hein, amis ils viennent de temps en temps, ça leur fait du bien d'ailleurs, après la dernière, ils avaient mis un petit machin sur la page : « nous qui sommes isolés, ça nous a fait plaisir », parce que c'est des vrais légumes quoi, ça leur fait plaisir.

*« **Est-ce que la ruche qui dit oui du coup permet de pérenniser l'activité des producteurs, de les aider financièrement** »*

« Ah oui oui, ça représente, parce que pour eux, je ne sais pas le pourcentage, mais c'est important, je sais que certains marchés d'hiver, certains font presque autant qu'à la ruche en 5h de présence qu'au marché, alors que là c'est euh, l'intérêt pour eux, c'est que quand ils viennent, ils savent que, c'est vendu, donc euh »

*« **Et donc d'un point de vue écologique, les avantages,...** "*

« Oh ben ça vient pas d'Espagne, donc pas de transport, en dehors du fait que eux, travaillent de façon écologique, l'agriculture paysanne »

*« **Et donc du coup il n'y a pas du tout de charte, euh, de règles de fonctionnement** »*

« Ah si y'à une charte, oh ben elle doit être visible sur le site d'ailleurs, la charte c'est le respect des un des autres »

*« **Mais vous êtes en relation les uns les autres avec eux l'entreprise en elle-même** »*

« Alors oui, moi j'ai pris un statut, on peut prendre le statut d'auto entrepreneur, ou prendre le statut associatif, les deux existent, ou pour ceux qui veulent faire, mais c'est peut-être pas le même esprit, on peut faire deux ou trois ruches, c'est possible, il y en a quelqu'un qui ont fait ça, ils se mettent en SA, SARL voilà m'enfin c'est un minorité, la plupart c'est comme moi, le statut d'auto entrepreneur qui n'est pas, faut payer 23% des cotisations tous les 3 mois sur le chiffre d'affaires, sur ce que je touche, parce que je vous dirai ce que je touche et euh, l'inconvénient c'est que, j'ai fait, j'ai pas compté, c'est pas ce qui compte, c'est pas rentable, pas du tout, les kilomètres que je fais pour aller les voir, je peux pas déduire les frais avec le statut d'auto entrepreneur »

*« Et vous n'avez pas des euh, des **sortes de réunions entre les personnes ?** »*

« Une fois que, on en a eu une l'année dernière, d'ailleurs je crois que vous pouvez y aller c'est possible, une réunion, alors il y a deux ans c'était en dessous de Tours, euh, et cette année au mois de septembre, c'était euh, près du Mans, mais on a aussi bossé en atelier, comment travailler avec la ruche Mama, comment conserver ses abeilles, comment gérer les produits, il y en a qui ont des sacrés problèmes, il y en a aussi qui, je veux pas dire que je suis mieux que les autres, enfin c'est pas du tout les mêmes rapports, j'ai pour habitude d'avoir qu'un producteur par produit donc euh.

*« Ah donc **vous avez un producteur par produit »***

« Mais y'en a qui peuvent en avoir deux et chose qui m'étonne aussi, moi j'ai pas d'esprit du business, je cherche pas à gagner d'argent mais y'en a euh, qui peuvent avoir besoin d'un complément, je crache pas dessus non plus, mais s'ils veulent avoir un complément, en faisant ce que je fais, ils vont bouffer tout quoi hein, la valeur je veux dire parce que, quelle était la question ? »

« Je disais que vous aviez un produit par producteur en fait »

« Ah oui, alors y'en à certains qui ont un bio et un non bio alors… »

*« **Et concernant les bénéfices…** »*

« Alors euh, c'est clair sur le prix hors taxe, parce qu'on prend pas le prix TTC, y'a un marge de 20% TTC, mais ça veut rien dire, on prend sur le prix HT, euh, c'est-à-dire autour de 15, ça revient à une marge de 14.5, si vous voulez les chiffres exacts, je vous les donnerai, j'ai pas les chiffres, c'est divisé en deux, euh, donc moi j'ai en gros 7% brut, ce qui fait 6% net avec les cotisations sociales tous les 3 mois c'est-à-dire sur des commandes qui font 800€ de CA TCC ou 1000 euros, ça dépasse rarement les 1000€ pour les producteurs, moi ça me fait 40 à 60€ euros, ça me permet de commander à la ruche, mais euh et alors les

autres 7% c'est la ruche MAMA qui a 70% de ces 7% , et 30% de ces 7% vont à l'organisme financier puisque les gens quand ils commandent sont débités etc, d'ailleurs c'est marrant parce que c'est un organisme belge, non pas pour une raison fiscale comme on pourrait le croire, mais tout simplement quand ils ont démarré le truc, aucune banque française ne voulait faire ce système parce qu'il faut savoir que c'est assez complexe, les gens commandent du vendredi au mardi, quand ils commandent ils sont enregistrés et sont débités actuellement, s'il manque quelque chose, je mets le samedi matin dans le logiciel : « tout est par défaut livré, mais il y a livré et livré partiellement » , s'il a livré 4 choux fleurs alors qu'il en fallait 6 et bah les deux qu'il n'y a pas eu sont remboursés par les 8 jours sur leurs cartes bancaires, alors forcément aucune banque française ne voulait parce qu'au début c'était pas un volume extraordinaire et ben ils s'en mordent peut être les doigts parce que ça s'enruche là. Mais ils n'ont trouvé qu'un organisme en Belgique, qui n'est d'ailleurs pas une banque mais un organisme de sécurisation de paiement qui a accepté le truc. Alors eux ça fait, voyez, y'à 7% brut et les 7% la ruche qui a mis le logiciel, alors là c'est quand même une entreprise, ils ont démarré ils étaient 4-5 »

« Et vous êtes en relation encore ? »

« Alors là non, mais au début oui, y'a toujours des questions, et je vois ça on a un forum interne, alors j'y vais plus maintenant, parce que c'est toujours les mêmes trucs : « Ah, j'ai oublié de mettre tel truc, pas bio »etc. Alors c'est la panique quand on commence, c'est vrai que c'est un peu stressant quand on commence. Voilà. »

*« **Et donc du coup c'est quand même une entreprise qui a le statut ESS** »*

« ESS, oui oui oui, avec tous les labels qu'il faut, avec le ministère de la culture, voyez parce que euh »

*« **Parce qu'au niveau du mode de gouvernance de la ruche** »*

« En gros au niveau, c'est les deux fondateurs qui sont, là c'est euh, Marc David qui a eu cette idée-là, personne n'y croyait et ils ont dû faire appel, alors c'est ça le péché horrible que disent certains AMAP. Les seuls qui ont accepté de mettre de l'argent dans cette idée-là, c'est Niel c'est Free, c'est par l'intermédiaire de son truc, c'est euh, le gars de Meetic, le truc de rencontre sur internet et l'autre c'est Marmiton, c'est un site internet de recettes de cuisine, de machin. Parce qu'ils ont accepté de mettre de l'argent mais Niel et Marc David, quand ils ont démarré ils étaient 4, quand je les ai connu ils étaient 5 alors c'était facile, on fait partie des vieux historiques, Ce n'est pas les mêmes rapports avec eux que ceux qui arrivent c'est normal. Mais euh, aujourd'hui ils sont une 40aine 50 aine, mais parce que ça s'enruche et ils commencent à en avoir en Belgique, ça devient quand même euh, surtout les ruches qui démarrent, y'en a une qui vient de s'ouvrir à Cherbourg la semaine dernière, alors on a beau leur donner, ils sont venus hein, celle de Hérouville elle a dû fermer parce qu'elle a trouvé un boulot complet et elle a pas trouvé de successeur, mais ça se suit comme ça, et c'est bien une entreprise parce que ce côté où on se retrouve une fois par an, tout le monde, le samedi est consacré au boulot, le soir c'est jusqu'à 4h du matin, non mais voyez ce que je veux dire, y'à un côté je dis qu'on est une entreprise du 21ème siècle, on est pas salariés, ils gèrent pas de stocks, pas de locaux, pas de personnel, y'à pas de salaire, chacun est , on est indépendant quand même, on fait pas ce qu'on veut mais euh, chacun décide de l'orientation qui veut, s'il veut du bio ou que du bio, il y en a et du non bio, la chose c'est qu'il ne faut pas que ça dépasse 250km, alors euh, certains disent que c'est pas de proximité, mais euh, moi la plupart au début je disais 1h de trajet max, donc euh alors là les caramels ça vient d'Avranches alors c'est un peu plus dur de rajouter m'enfin, mais je fais pas venir des choses du Midi, alors pour répondre c'est une entreprise souple enfin, c'est pas l'entreprise pyramidale euh, c'est un peu quand ils ont présenté l'avancement de la ruche,

au tout début d'Apple, Steve jobs venait à la villette, et y'avait des grands paniers de pleins de pommes, la pomme Apple et on se servait, maintenant on a plus du tout ça, mais c'est le côté start-up, la moyenne d'âge heureusement elle est beaucoup plus normale et, mais voyez, quand »

« *Et vous disiez qu'il y a environ 30 consommateurs* »

« *En moyenne oui, par exemple les vacances de toussaint je n'ai eu que 21, mais c'est normal, d'ailleurs c'est marrant mais certains m'ont dit : « Excusez-moi hein, je ne pourrai pas être là parce qu'on va chez la grand-mère » je dis y'à pas à s'excuser.* »

« ***Pendant la distribution est ce qu'il y a quand même des échanges, les producteurs qui sont présents, c'est quand même un moment convivial ?*** »

« *Ah oui, et ça c'est intéressant, parce qu'ils ont des retours, parce que s'ils vont à carrefour ils n'ont pas de retour* »

« *C'est une revalorisation aussi du métier d'agriculteur* »

« *Et la petite phrase de David quand ils étaient venus là, je vous disais tout à l'heure c'est quand même sympa, ah ça nous a fait plaisir, bon* ».

BIBLIOGRAPHIE

Articles de presse :

http://www.challenges.fr/economie/20130723.CHA2591/vente-directe-du-producteur-au-consommateur-2-la-ruche-qui-dit-oui-au-banc-d-essai.html

http://tempsreel.nouvelobs.com/societe/20120402.OBS5234/la-ruche-qui-dit-oui-reseau-social-et-carottes-bio.html

http://www.latribune.fr/entreprises-finance/services/distribution/20131022trib000791815/guilhem-cheron-la-ruche-qui-dit-oui-le-court-circuiteur.html

Documents de la Ruche :

Dossier de presse « Qui sommes-nous », 2013